

Tasa de ganancia y crisis mundial	Titulo
Heller, Pablo - Autor/a;	Autor(es)
Hic Rhodus. Crisis capitalista, polémica y controversias (no. 1 dic 2011)	En:
Buenos Aires	Lugar
Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA	Editorial/Editor
2011	Fecha
	Colección
Ganancia; Reconstitución estatal; Trabajo; Capital; Estadísticas económicas; Recuperación económica; Crisis económica; Tasa de acumulación; Ganancias de capital; Socialismo; China;	Temas
Artículo	Tipo de documento
http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Argentina/iigg-uba/20120628033039/1_5.pdf	URL
Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.0 Genérica http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO
<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)
Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)
www.clacso.edu.ar



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Latin American Council of Social Sciences



Tasa de ganancia y crisis mundial

Pablo Heller

Universidad de Buenos Aires

heller1952@yahoo.com.ar

Resumen

La “ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia” es uno de los puntos más controvertidos del legado de Karl Marx. El propio Marx la definió como “la ley más importante de la economía política”. Su formulación fue el blanco de críticas e impugnaciones furibundas desde el momento en que fue planteada en la medida en que dicha ley pone de relieve las tendencias del régimen capitalista a su autodisolución. En el presente trabajo se intenta poner en evidencia la actualidad de la ley de la tendencia decreciente, tomando en cuenta las evidencias que nos proporciona la etapa más reciente que desemboca en la actual crisis mundial en desarrollo. El análisis recoge evidencias empíricas y las integra e interpreta valiéndose del arsenal teórico que nos ofrece el marxismo. El presente trabajo recoge contribuciones de distintos autores y, al mismo tiempo, polemiza y se delimita con la corriente que hoy tiene una adhesión mayoritaria en el campo de la izquierda, que ha renunciado hace mucho a lo que es una premisa central y estratégica del socialismo.

Introducción

La “ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia” es uno de los puntos más controvertidos del legado de Karl Marx. El propio Marx la definió como “la ley más importante de la economía política”. Su formulación fue el blanco de críticas e impugnaciones furibundas desde el momento en que fue planteada en la medida en que dicha ley pone de relieve las tendencias del régimen capitalista a su autodisolución. En otras palabras, es una ley que, como se han encargado de subrayarlo su propio fundador y otros marxistas a lo largo de la historia, da cuenta de las tendencias al colapso y al derrumbe del capitalismo, de las tendencias a su agotamiento histórico como resultado de sus propias contradicciones y dinámica internas. No hay que apelar a ninguna fuerza o circunstancia exterior: el límite del capital es el capital mismo. La barrera para el desenvolvimiento capitalista nace de las entrañas del propio régimen social de explotación capitalista, su carácter históricamente condicionado. Como cualquier otro modo de producción en la historia, el capitalismo está llamado a tener un comienzo, un desarrollo, una declinación y un fin. La “muerte” de un régimen social es una condición inherente y un resultado inevitable de la propia vida. En este caso específico, nos referimos a la vida social, es decir, a un colectivo social, de modo de diferenciarlo de la existencia individual.

La impugnación de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia se ha extendido inclusive al propio campo de la llamada literatura marxista. Pasó a ser moneda corriente tildar de “catastrofistas” a quienes sostuvieran la vigencia de esta ley y sus ineludibles implicancias. Su defensa sería sinónimo de dogmatismo, esquematismo o superficialidad, puesto que esa ley no debería ser tomada al pie de la letra y en el mejor de los casos aludiría a un fenómeno que sólo se concretaría en un difuso e inverificable larguísimo plazo. En esta línea se dice que el propio Marx planteó la existencia de “contratendencias” a la dinámica decreciente de la tasa de ganancia, lo cual, llevaría, según esta óptica, a que el resultado final sea indeterminado —algo que, sin embargo, el autor de *El Capital* nunca planteó.¹

La actual bancarrota capitalista debería haber ayudado a zanjar este debate. Pero, en lugar de ello, los críticos de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia se mantienen incólumes. Algunos incluso han redoblado la apuesta y hasta afirman que la tasa de rentabilidad ha crecido y recuperado los niveles de la posguerra pese a la caída de los ritmos de crecimiento de las últimas décadas (Husson, 2010). Este hecho no es casual, pues la admisión de la conexión íntima existente entre ambos elementos —la bancarrota capitalista actual como expresión de la baja tendencial de la tasa de ganancia y, por lo tanto, de la tendencia al colapso del capital— es incompatible con el criterio de que no es la primera vez que hay una crisis y que “siempre que llovió paró”, de modo que el capitalismo lograría, cual ave fénix, recuperarse de su crisis. Bajo este enfoque, la tendencia a la autodisolución es sustituida por su contrario, por las tendencias a su autorregeneración. Al analizar la tasa de ganancia y sus oscilaciones, lo que termina destacándose es su comportamiento cíclico y no que dicho ciclo se entronca con el descenso de la misma tomada como un proceso a lo largo del tiempo. Esta segunda dimensión es, sin embargo, todavía más importante que la primera, pues da cuenta de la evolución histórica del capitalismo, y de sus transformaciones internas, lo cual nos permite identificar las diferentes etapas específicas por las que fue atravesando y cómo cada una de ellas es un eslabón en dirección a su agotamiento y caducidad en tanto régimen social.

En el presente trabajo se intenta poner en evidencia la actualidad de la ley de la tendencia decreciente, tomando en cuenta las evidencias que nos proporciona la etapa más reciente que desemboca en la actual crisis mundial en desarrollo. El análisis recoge evidencias empíricas y las integra e interpreta valiéndose del arsenal teórico que nos ofrece el marxismo. El presente trabajo recoge contribuciones de distintos autores y, al mismo tiempo, polemiza y se delimita con la corriente que hoy tiene una adhesión mayoritaria en el campo de la izquierda, que ha renunciado hace mucho a lo que es una premisa central y estratégica del socialismo. La ley de la tendencia decreciente no es un aspecto más sino el remate y corolario necesario de todo el edificio teórico marxista, que arranca en la ley del valor trabajo, desentraña los secretos de la obtención de beneficio a través del desmenuzamiento de la explotación capitalista, explica el proceso de acumulación e interconecta y articula todas esas categorías en un sistema único, procurando reproducir, en términos concretos, la realidad social capitalista, fundamentar su funcionamiento y su desarrollo. Sin ello, el socialismo es un león sin dientes: pierde todo el filo de su crítica, cuya fuerza reside precisamente en que la rentabilidad, que es el punto de partida, el motor y el punto de llegada de la acumulación capitalista, tiende a ser minada por las propias leyes intrínsecas que gobiernan el funcionamiento del orden social vigente y, por lo tanto, poniendo en cuestión su propia existencia y convirtiendo, en esa medida, la revolución social en un fenómeno necesario.

La ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia: crítica y evidencia empírica

El contenido de la ley ha sido expuesto en multiplicidad de textos donde se explican holgadamente sus mecanismos y fundamentos (ver, por ejemplo, Rieznik, 2007; Heller, 2009). Su punto de partida es el hecho de que el capital obtiene su ganancia no de la totalidad de la inversión que aplica, sino de la parte de la misma destinada a la compra de fuerza de trabajo, es decir, de una mercancía cuya característica particular y única consiste en producir un valor superior al de su propio costo. El resto de la inversión capitalista —el de las máquinas, herramientas de trabajo, materias primas, etc.—, en cambio, traslada su valor en idéntica magnitud al producto final. La diferencia entre el valor producido por la fuerza de trabajo en actividad y el valor por el cual es remunerada —salario— es la plusvalía, que se apropia el capitalista. La plusvalía como proporción del total del capital invertido —el que produce y el que no produce plusvalía— es la tasa de ganancia.

Lo que importa, dado lo que acabamos de señalar, es que la parte del capital destinada a la compra de fuerza de trabajo tiende a reducirse relativamente respecto a la parte restante como resultado de las mejoras técnicas derivadas del proceso de acumulación y competencia capitalista. En consecuencia, la tendencia histórica del capital a hacer más productivo el trabajo —disminución de su participación en el proceso de producción y aumento de la correspondiente a máquinas, instrumentos de trabajo, automatización creciente— redundará, contradictoriamente, en una caída histórica de la tasa de ganancia.

Es cierto que existen factores contrarrestantes a la declinación sistemática de la tasa de ganancia que, como planteó el propio Marx, no anulan la tendencia decreciente como fenómeno estructural, históricamente irreversible, del modo de producción capitalista. Los aumentos en la productividad, que reducen la proporción de la jornada de trabajo

requerida por los trabajadores para cubrir su costo de vida, son una causa contrarrestante de la mentada tendencia de la tasa de ganancia. Esto porque los capitalistas quedan en condiciones de apropiarse de una cuota más grande del trabajo de sus obreros como ganancias —una mayor “tasa de explotación” — sin que necesariamente disminuyan los salarios reales. Pero había un límite a cuánto podía operar esta contratendencia: la posibilidad de comprimir el trabajo necesario del obrero —el salario en términos monetarios— y como consecuencia aumentar el trabajo excedente —la plusvalía— tropieza con un límite, que está dictado por la reproducción de la fuerza de trabajo. “En contraste, no hay límite a la transformación del trabajo pretérito en mayor acumulación de medios de producción” (Harman, 2007).

Un ataque en regla a la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es el que se planteó con el llamado “teorema de Okishio”, por el nombre del economista que lo formuló. Según Okishio, las mejoras técnicas no pueden producir una caída en la tasa de ganancia, dado que los capitalistas sólo introducirán una nueva técnica si sus ganancias aumentan. Si bien es cierto que el primer capitalista que introduce una mejora técnica tiene una ventaja competitiva sobre el resto de los capitalistas, que le permite obtener ganancias extraordinarias, es necesario no olvidar que éstas desaparecen una vez que la técnica nueva se generaliza. Lo que el capitalista obtiene en términos monetarios cuando vende sus mercancías depende del monto promedio de trabajo socialmente necesario que contienen las mismas. Si introduce una técnica nueva, más productiva, mientras que ningún otro capitalista lo hace, éste estará produciendo bienes que tienen la misma suma de trabajo socialmente necesario que antes, pero con menos gasto de trabajo real, concreto. Sus ganancias crecen. Pero una vez que todos los capitalistas que fabrican esa misma mercancía introducen estas nuevas técnicas, el valor de los bienes cae hasta que corresponda al monto promedio de trabajo necesario para producirlas utilizando las nuevas técnicas. Okishio sostiene que cualquier suba en la productividad como resultado de utilizar más medios de producción ocasionará un descenso en su precio de producción, reduciendo así los precios en toda la economía —y por ende el costo de pagar por esos medios de producción. Este abaratamiento de la inversión, afirman, aumentará la tasa de ganancia.

Se trata del argumento más sólido —y las ecuaciones simultáneas utilizadas en la presentación matemática del teorema han convencido a muchos economistas marxistas. Pero descansa en una secuencia de pasos lógicos que no se pueden dar en el mundo real. La inversión en un proceso de producción ocurre en un punto determinado en el tiempo. El abaratamiento de inversiones subsiguientes como resultado de técnicas de producción mejoradas ocurre en un punto posterior. Los dos sucesos no son simultáneos. Es un error aplicar ecuaciones simultáneas a procesos que ocurren en el transcurso del tiempo.

La inversión capitalista implica utilizar el mismo capital constante fijo (maquinaria y equipos) durante varios ciclos de producción. El hecho de que la inversión emprendida costaría menos luego de la segunda, tercera o cuarta ronda de producción no altera el costo de realizarla antes de la primera ronda. La disminución en el valor del capital ya invertido, ciertamente no hace la vida más fácil a los capitalistas. Para sobrevivir en el negocio deben recuperar, con ganancias, el costo total de sus inversiones pasadas, y si el avance tecnológico significó que esas inversiones valen ahora, digamos que la mitad de su valor original, la compensación por esa suma debe salir de sus ganancias brutas. Lo que ganan por un lado lo pierden por el otro, ya que la “depreciación” del capital debida a la

obsolescencia les causa tanto dolor de cabeza como una caída directa en la tasa de ganancias (Harman, 2007)

Las crisis y las recuperaciones: “cambia todo cambia”

El mecanismo fundamental para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia es la crisis. Al suprimir el capital sobrante y más vulnerable, reducir los precios de las materias primas y medios de producción, parte de los cuales pueden comprarse a precios de remate, la producción vuelve a ser rentable y crea las condiciones para un nuevo ciclo de acumulación. Pero este mecanismo no opera en el vacío ni en forma automática, sino en un intercambio y metabolismo continuo con el cuerpo social. Así como una enfermedad tiene consecuencias diferentes según la edad del enfermo, de la misma manera las crisis y sus secuelas son diferentes según la etapa histórica que atraviesa. Lo mismo puede decirse de las recuperaciones. La capacidad y el carácter de restablecimiento de la salud de un joven no es la misma que la de un anciano, y esto mismo puede extenderse a escala social: el ritmo, alcance y características no pueden separarse del momento histórico en que se producen.

Las crisis que arrancan con la madurez, y con más razón en la declinación capitalista, son distintas a las crisis de su época de ascenso: tienen un carácter global, afectan a los sectores neurálgicos de la economía y, por sobre todo, lo que sobresale son sus efectos destructivos y prolongados en el tiempo y su creciente incapacidad para recuperar la tasa de ganancia del capital. El punto de inflexión entre una etapa y otra podemos situarlo en la crisis conocida como la Gran Depresión, que arranca en la década de 1870 y se prolonga por más de dos décadas, y cuyos rasgos se reproducen a escala ampliada hasta llegar al paroxismo en el siglo XX. La forma en que se salió de estas crisis de finales del siglo XIX nos ilustra aún más que la crisis propiamente dicha. Lo que las caracteriza es su base parasitaria y precaria y lo que es más importante es que preparan una destrucción de fuerzas productivas a escala superior. La recuperación de la crisis de la Gran Depresión pavimentó el camino a la Primera Guerra Mundial y la gran depresión de 1929 solo logró remontarse con el advenimiento de la Segunda Guerra Mundial.

Pero además, en el siglo XX y en especial a partir de la crisis de 1929, el propio ciclo de crisis y recuperaciones empieza a alterarse. La centralización y concentración del capital inherente al proceso de acumulación capitalista hace que el mercado quede reducido a un puñado de grandes capitalistas, los cuales, precisamente por su posición monopólica, logran cultivar una relación privilegiada con el Estado. Su quiebra amenaza con poner en jaque y arrastrar y llevar a la ruina generalizada al resto de la economía. Se pone en juego no solo el destino de un capital individual sino del sistema en su conjunto. Es lo que en el mundo comercial y financiero se ha popularizado como “demasiados grandes para caer” (*too big to fall*). La intervención y, si hiciera falta, el rescate del Estado, interfieren en el proceso de limpieza y depuración del capital sobrante que caracteriza a la crisis. Dicha intervención es un arma de doble filo. Por esta vía, se amortiguan los efectos de la crisis pero al precio de prolongarla en el tiempo al impedir que se recreen las condiciones para un restablecimiento de la tasa de ganancia.

Los ciclos, en definitiva, están condicionados a la etapa histórica en que tienen lugar.

Aún lo que se conoce como la época dorada —los llamados treinta años gloriosos, en primer lugar en Estados Unidos, que se consolidó como primera potencia hegemónica— no pudo sustraerse a los crecientes gastos armamentistas y al propio recurso de la guerra para preservar el dinamismo de su economía. El restablecimiento de la tasa de ganancia derivado de la destrucción masiva del viejo capital —según algunas estimaciones, un tercio del total— no fue óbice para que dicho impulso se agotara tempranamente hasta tal punto que la prosperidad de posguerra en Estados Unidos fue interrumpida por varias recesiones, una de ellas la de 1953, que logra remontarse recién con el reanimamiento que provoca la guerra de Corea. En síntesis, no fueron treinta años ni fueron tan “gloriosos” (Brenner, 2006; Harman, 2007).

Datos estadísticos

Ha habido varios intentos de calcular tasas de ganancia de largo plazo. Los cálculos para determinar la tasa de ganancia así como los resultados no siempre son compatibles unos con otros, ya que hay distintas formas de medir la inversión en capital fijo, y la información de ganancias que brindan las compañías y gobiernos está sujeta a enormes distorsiones. Diferentes autores marxistas, aún con esta diversidad, coinciden en indicar que las tasas de ganancia cayeron desde finales de los 60 hasta comienzos de los 80. También hay acuerdo en que las tasas se recuperaron parcialmente luego de fines de los 80, pero con interrupciones al final de los 80 y al final de los 90. Todos destacan que la proporción creciente de capital con respecto al trabajo, es decir, un aumento de la composición orgánica, es un elemento determinante en la reducción de las tasas de ganancia.

Las tasas de ganancia tuvieron una recuperación desde aproximadamente 1982 en adelante. La que se conoce como ofensiva neoliberal fue una tentativa en gran escala y de carácter planetario por revertir la caída de la rentabilidad. Y decimos planetario porque esa tentativa abarca no solo los países industrializados sino que se extiende a los países atrasados de la periferia y, por sobre todo, una de sus principales apuestas reside en la anexión y colonización capitalista de los antiguos estados obreros, empezando por la URSS y China (Rieznik, 2008). En los países industrializados, dicha ofensiva se tradujo en un aumento considerable de la tasa de explotación, derivado del juego combinado de un retroceso de los salarios y un crecimiento de la flexibilidad laboral y prolongación de las horas de trabajo.

Pero aun esta ofensiva de vastas proporciones no fue suficiente para restablecer los niveles anteriores. Según Wolff, la tasa de ganancia cayó 5,4% desde 1966 a 1979 y luego “rebotó” 3,6 % desde 1979 a 1997; Fred Moseley calcula que “se recuperó...sólo alrededor del 40% de la caída previa”; Duménil y Lévy estiman que “la tasa de ganancia en 1997” era “todavía sólo la mitad de su valor en 1948, y entre 60 y 75 por ciento de su valor promedio para la década 1956-65”.²

Es cierto que hubo un freno en el crecimiento de la tasa de inversión por trabajador —la “composición orgánica de capital”—, por lo menos hasta la mitad de los 90 y en eso tiene que ver que las crisis comenzaron a implicar quiebras significativas por primera vez desde los años entreguerras. Durante los 80 y comienzos de los 90 se sucedieron bancarrotas empresarias de una magnitud sin precedentes. Muchas compañías conoci-

das se declararon en quiebra, incluidas LTV, Eastern Airlines, Texaco, Continental Airlines, Allied Stores, Federated Department Stores, Greyhound, R H Macy y Pan Am, Maxwell Communication y Olympia & York. La misma historia se repitió en mayor escala durante la crisis de 2001-2002, en primer lugar Enron, la mayor quiebra corporativa de todos los tiempos, hasta que llegó WorldCom. Esto se extendió a las otras metrópolis capitalistas. Esa destrucción de capital excedente no fue suficiente para revertir las tendencias al crecimiento de la composición orgánica. Importa destacar, además, que el proceso de liquidación de capitales solo se operó en forma limitada: el estado no renunció a salir al rescate en casos estratégicos. Esto ocurrió en los EE.UU. con la quiebra de Chrysler en 1979-80, con la crisis de S&Ls a finales de los 80 y el colapso del gigante entre los especuladores con derivados Long Term Capital Management, en 1998. Esto es lo que explica que la inversión pública que era solo 10% de la inversión privada en 1970 aumentara al 24% en 1990 y mantuviera esos niveles de allí en adelante. Resumiendo: la declinación de la tasa de ganancia es el fenómeno dominante de las últimas cuatro décadas y está en la base de la actual crisis mundial en desarrollo.

Tesis alternativas

Al desechar la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, la línea dominante en el campo del marxismo se inclinó por otras interpretaciones sobre la crisis que, por encima de su diversidad, tuvieron como común denominador el abandono de una teoría del derrumbe capitalista. Algunas de las interpretaciones están conectadas al salario, ya sea atribuyendo la crisis a una caída sistemática del mismo o, contradictoriamente, a su opuesto: el ascenso salarial prolongado en el tiempo.

Según el primer punto de vista, la baja persistente del salario, en lugar de aumentar la tasa de beneficio, provocó su caída al provocar una contracción de la demanda y comprometer, en esa medida, la realización de los productos. Si los salarios decrecen, quedan productos sin vender, se desalienta la inversión y esto dispara una reacción en cadena que se difunde al resto de la economía. El capital soporta una pérdida y como extensión de ello, una caída de la tasa de beneficio. En definitiva, los bajos salarios, que serían consecuencia, de acuerdo a esta óptica, de la política neoliberal, serían los responsables de la crisis. Estamos frente a una concepción subconsumista, que se caracteriza por hacer hincapié en que la economía está gobernada por la demanda, su desarrollo y oscilaciones.

Marx mismo salió al cruce de esta interpretación:

Es una absoluta tautología decir que las crisis son causadas por la escasez de consumo efectivo... Que los bienes son invendibles solo porque no se han encontrado efectivos compradores para ellos... Pero si uno intentara dar a esta tautología la apariencia de una profunda justificación diciendo que la clase trabajadora recibe una porción demasiado pequeña de su propio producto y que el mal sería remediado tan pronto como recibiese una porción mayor de aquél y los salarios se incrementaran en consecuencia, uno solo podría remarcar que las crisis son siempre preparadas precisamente por un período en el cual los salarios crecen en términos generales y la clase trabajadora realmente obtiene una mayor porción del producto anual dirigido al consumo. Desde el punto de vista de estos partidarios del sentido y "simple" (!) sentido común dicho período debería más bien remover la crisis (Marx, 1983).³

Esta tesis omite el hecho de que en la demanda no sólo interviene la capacidad de consumo de los trabajadores sino la capacidad de absorción del capital, ya sea a través del consumo o de la inversión. Esta última puede compensar, y en ciertos casos con holgura, la caída del poder de compra de los trabajadores como consecuencia de un recorte de salarios. En este contexto, los salarios en baja coexisten con una tasa de ganancia superior al nivel que se encontraba antes de la poda de los salarios. Para que la realización entre en crisis, debe ser afectado el capital cuyo comportamiento y dinámica está regido por la tasa de ganancia a través de los mecanismos que ya describimos. Si los bajos salarios fueran la causa de la crisis, bastaría solamente corregir la política de distribución, sin necesidad de atacar el régimen de producción y sus contradicciones —el aumento “distributivo” de los salarios agrandaría la demanda pero también afectaría la producción por la caída de las ganancias. No se trata de “la” producción, sino de la producción capitalista y de sus contradicciones. No es casualidad que esta sea la tesis que abrazan los apologistas de la “redistribución de la riqueza”, que olvidan que la principal desigualdad en la riqueza reside en la concentración privada, en pocas manos, de los medios de producción. Una auténtica redistribución de la riqueza debería permitir que la sociedad se apropie de esos recursos, que deberían pasar a formar parte del patrimonio público, colocados al servicio de la satisfacción de las necesidades de la población.

En un reciente trabajo Alan Freeman plantea que la “cuestión salarial” debe ser relativizada. Lo hace al examinar —en un amplio período, desde 1929 hasta 1996— el vínculo entre la distribución del ingreso —salarios y beneficios— y la tasa de ganancia, por un lado, y, por el otro, entre esta última y la llamada composición orgánica del capital, es decir la proporción entre la porción del capital que no produce plusvalía y la que sí la produce (Carchedi, 2009). Los resultados son concluyentes. Mientras que en el primer caso no se constata prácticamente ningún vínculo, en el segundo caso la relación es muy estrecha, del 75% hasta casi el 100%, según el periodo considerado. Por la misma razón es unilateral identificar el origen de la crisis con los salarios incrementados como causa de una “rentabilidad estrangulada” para el capital (*profit squeeze*, en inglés). Como lo señala el trabajo de Freeman, lo que explica la crisis y el ingreso en una depresión no es la participación relativa de la mano de obra en relación al capital, en el marco de un ingreso que se supone fijo e invariable, sino el bloqueo en la creación de más valor y por consiguiente de plusvalor, originado en el peso cada vez gravitante del trabajo muerto (máquinas, herramientas, materia prima... que no produce plusvalía), sobre el trabajo vivo que sí la produce, con la consiguiente caída de la tasa de ganancia. A partir de este punto, asistimos a una inversión de tendencias y se inicia un ciclo depresivo. Los altos salarios contribuyen aun más en una curva descendente pero luego de producirse este punto de inflexión y no antes. No son la causa sino un factor adicional que empieza a tallar cuando el proceso está en marcha. En definitiva, “nada es más absurdo... que explicar la caída en la tasa de ganancia por un incremento en la tasa de salarios” (Marx, 1983: 306-307)

El origen de la crisis no hay que buscarlo en la esfera de la distribución sino en la órbita de la producción. Aceptado este criterio, hay otra tesis que sostiene que la crisis está motivada por un nivel decreciente en la productividad. Es el punto de vista opuesto al de Marx, quien destacó que la causa de la crisis reposa en el aumento de la composición orgánica de capital, es decir, en un aumento de la productividad del trabajo y no en su achicamiento. Las estadísticas refutan este enfoque, pues, en el periodo en que la mayoría de los autores marxistas y no marxistas coinciden en que hubo una declinación de la

tasa de ganancia, la productividad aumentó. Uno de los que suscribe con más entusiasmo esta teoría, pero en el campo burgués, es el menemista Jorge Castro, quien suele augurar un relanzamiento del capitalismo y nuevo ciclo de prosperidad en la economía mundial tomando como punto de partida el salto en la productividad que se estaría constando en la primera potencia del mundo.⁴ Este particular enfoque termina convirtiendo en sinónimos productividad y rentabilidad, cuando ambos términos, bajo el capitalismo, son contradictorios. Se ve una relación directa cuando lo que impera en el orden social vigente es una relación inversa, que se deriva de la dualidad misma que adopta el trabajo bajo su forma mercantil, en su doble carácter de trabajo humano abstracto y trabajo concreto que hace de la mercancía una unidad contradictoria de valor de uso y de cambio (Carchedi, 2009). En síntesis, tal como planteaba Marx, “la tasa de ganancia no cae porque el trabajo se haga más improductivo sino porque se torna más productivo”.

Tasa de ganancia y su medición

Hay una corriente que ha ido todavía más lejos, pues su impugnación a la tendencia decreciente de la tasa de ganancia llega al extremo de poner en tela de juicio y desafiar las evidencias empíricas y afirmar que, en realidad, el fenómeno es el inverso. La tasa de beneficio no solo se habría recuperado sino que incluso habría superado los niveles de la época dorada (Husson, 2010). Los datos que pretenden fundamentar estas conclusiones han sido impugnados por distintos autores que revelaron sus inconsistencias. Andrew Kliman señaló al respecto que es necesario

comparar tasas de ganancia en puntos similares dentro del ciclo, por ejemplo de pozo a pozo. Un problema es que Duménil y Lévy, así como Fred Moseley, seleccionan cuidadosamente sus datos comparando un pozo (punto más bajo) con un pico posterior. Si hubieran comparado, en cambio, puntos similares, habrían reportado una recuperación sensiblemente menor de la que actualmente reportan. Por ejemplo, la medición de la tasa de ganancia de Moseley sólo se recuperó la mitad entre el pozo de 1980 al pozo de 2001, y no del todo entre 1987 y 2001.⁵

El otro problema con las mediciones que exhiben esta supuesta recuperación es que lo que llaman “tasa de ganancia” no lo es realmente. Lo que los capitalistas y los inversores, y el propio Marx, entienden por tasa de ganancia es la ganancia como un porcentaje de la suma de dinero realmente adelantado, invertido, en el pasado. Pero las “tasas de ganancia” que, según dichos autores, “se han recuperado casi totalmente”, son ganancias obtenidas como un porcentaje de lo que los bienes de capital —maquinaria, edificios, etc.— habrían costado si se hubieran comprado al mismo tiempo que la ganancia se acumulaba. Cuando se toman como criterio de valuación los costos corrientes en lugar de los históricos, se deprecia artificialmente el capital adelantado, dando lugar a que la “tasa de ganancia” crezca artificialmente. (No debemos olvidar que la tendencia histórica general, como resultado del aumento progresivo de la productividad, es el abaratamiento de los elementos que componen el capital constante y también el variable). Este criterio de valuación tiene como fundamento una medición simultánea de todas las variables, ignorando el desfase temporal que existe entre ellas.

Un relevamiento de todas las corporaciones norteamericanas,

indica que hubo de hecho una pequeña caída en las ganancias previo pago de impuestos, como un porcentaje del capital actual avanzado (el costo histórico del stock neto de capital fijo) entre el pozo de 1982 y el del 2001. Pero cuando los bienes de capital, se distorsionan en función del criterio de valuación en los términos que describimos, la “tasa de ganancia” parece haber crecido un 37% a “costes corrientes”. (ídem)

Pero el colmo es que estos autores deben admitir que la tasa de crecimiento de la economía se ha reducido a la mitad en las últimas décadas por relación al periodo de posguerra. Quienes la sostienen reconocen que se trata de un fenómeno inédito y que nunca antes en la historia hubo una divergencia entre ambos parámetros de esa naturaleza. Pero, la pregunta que sigue sin contestar es por qué, si la rentabilidad aumenta, los capitalistas invierten menos. Esto pone más de manifiesto su inconsistencia.⁶

Burbuja especulativa y capital ficticio

Las raíces de la crisis actual hay que buscarlas en la prolongada caída de la tasa de ganancia que arranca en 1970. Esto es lo que explica que la economía mundial se haya visto desde entonces estremecida por una sucesión de crisis: la actual fue preparada por ellas. Fueron manifestaciones de un mismo proceso que terminó por estallar, como temblores que anuncian la inminencia de un terremoto. Asistimos, como corolario de ello, a una reducción sensible en los niveles de crecimiento de la economía mundial.

El capital contrajo la inversión en el sector productivo y se desplazó al sector financiero en la búsqueda de mayores beneficios. El enorme crecimiento de la economía financiera o especulación ha sido proporcional a la incapacidad para lograr una colocación redituable en el campo productivo. Explicado en otros términos: hay un exceso de mercancías y capitales en relación a las oportunidades y expectativas de lucro. Estamos frente ante una crisis cuyo sello distintivo no es otro que el de la sobreproducción y sobreacumulación de capitales. Estas últimas cuatro décadas son muy ejemplificadoras porque pusieron a prueba no solo la ley de la tendencia decreciente sino también la impotencia de los “factores contrarrestantes” para revertirla.

Uno de los recursos principales para enfrentar la caída de la rentabilidad capitalista consistió en promover el endeudamiento de las empresas, los particulares y el propio estado, tratando de superar las barreras con que tropieza el propio capital como resultado de sus contradicciones. Este endeudamiento no sirvió para devolver al capitalismo la vitalidad perdida pero, en cambio, fue el caldo de cultivo ideal para alimentar el gigantesco crecimiento del sector financiero y la llamada economía de especulación. Es erróneo oponer la economía “de producción” a aquella “de especulación”: ambas son términos inseparables, dos caras de un mismo proceso, fundado en la declinación de la tasa de beneficio.

La crisis actual que debutó como financiera tiene como trasfondo una crisis de sobreproducción y sobreacumulación de capitales que viene siendo preparada por sucesivas crisis. Viene al caso recordar que la inversión en EE.UU. se duplicó entre 1991 y 1999. Contra los que aun hoy siguen planteando que la crisis se funda en la “exuberancia irracional” que adquirió la esfera financiera en oposición a la productiva, es útil tener pre-

sente que en el período nombrado se había desarrollado una gran masa de inversiones en cosas reales como redes de telecomunicaciones de fibra óptica que nunca serían rentables, lo que llevó a que el *Financial Times* escribiera sobre la “hoguera del billón de dólares de riqueza”.

Todo este proceso ha terminado creando un enorme capital ficticio. El capital ficticio existió desde épocas tempranas y constituyó un engranaje más, complementario y hasta necesario, en el desarrollo capitalista. Ya Marx observó el fenómeno cuando el capitalismo aun no había llegado a su madurez. Su atención se dirigió en primer lugar al capital bancario, el cual recibe un interés y aparece como la fórmula más pura del capital, porque se presenta como dinero que produce dinero. Esto crea la ilusión de que la riqueza puede auto reproducirse, al margen del proceso de producción, cuando en realidad el interés que reciben los bancos es una detracción del beneficio industrial que se deriva de la explotación de los trabajadores. Esto crea la segunda ilusión de que el interés es resultado de un capital original, como el invertido en la producción. El mismo fenómeno se constata en la sociedad por acciones en la que, a la par del capital productivo, comienzan a circular títulos representativos del mismo. El capital accionario pasa a ser un duplicado del capital original, a punto tal que pasa a moverse con mayor autonomía. Hasta extremos tales que pasa ser moneda corriente que el valor de una acción en la Bolsa no guarde relación con los resultados económicos de la empresa —las acciones pueden subir aunque la firma comercial está arrojando pérdidas. En resumen, el capital ficticio constituye instrumentos secundarios del sistema de crédito —y como tal necesarios y útiles porque permiten ensanchar las transacciones y agilizar el proceso de acumulación—, del mismo modo que al lado de la mercancía circula, contradictoriamente, el dinero

El capital ficticio no es, por lo tanto, un hecho nuevo; lo que sí distingue al período actual es su magnitud y su espectacular crecimiento. En la actualidad, se calcula que esos activos financieros representan 10 veces el PBI del planeta, es decir, una cifra cercana a los 500 billones de dólares. Un préstamo original da pie para la creación de un título, cuyos compradores pasan a tener el derecho al cobro de los intereses y el capital que debe hacer frente al deudor. Ese título, a su vez, da lugar a la creación de otro instrumento financiero derivado del anterior y así sucesivamente. El capital original se multiplica varias veces. Pero esos capitales, nacidos al margen de proceso de producción, no generan mayor valor ni por lo tanto plusvalor. Reclaman su tajada de la torta pero no contribuyen a crear más de ella. Son un capital para quienes lo poseen y administran pero no desde el punto de vista del movimiento de acumulación de capital. Enfrentamos, como nunca, la existencia de un exceso de capitales en relación a una fuente de extracción de plusvalía que crecientemente se estrecha.

Un grupo de economistas brasileños —Reinaldo Carcanholo, Paulo Nakatani y Mauricio Sabadini—, han propuesto la noción de “ganancias ficticias” para caracterizar las ganancias financieras. Del mismo modo que no podemos identificar propiamente como capital al capital ficticio, no podemos colocar bajo una misma bolsa todo beneficio. La extensión que ha adquirido el fenómeno del capital ficticio nos obliga a distinguir, según estos autores, entre lo que constituye ganancias virtuales derivadas de la valorización de activos financieros y lo que es la transferencia tradicional de plusvalía proveniente del sector industrial. (ver Chesnais, 2010)

Esta observación pone todavía más el dedo en la llaga sobre la necesidad de examinar estrechamente y descomponer las ganancias no solo de las sociedades financieras sino también, y en particular, de las no financieras. *The Economist* estimaba en 2008 que las “ganancias” financieras representaban el 27% de las ganancias de 500 sociedades del índice Standard & Poor’s. Y al detenernos, a su vez, en ese tipo de ganancias, se verifica claramente que estamos frente a ganancias virtuales resultantes de esta inflación de activos financieros, derivados de una de las tantas burbujas especulativas de las que somos testigos.

Las mediciones de las ganancias de los Estados Unidos —se toman las ganancias clasificadas por el Bureau of Economic Analysis (BEA) antes que las ganancias reportadas en los balances empresarios—, casi eliminan el efecto directo del capital ficticio porque el BEA sólo cuenta “las ganancias desde la producción” y excluye las ganancias de capital por venta y compra de acciones. Pero hay a veces efectos indirectos. La enorme suba de la tasa de ganancia —para las corporaciones de los EE.UU.— entre 2001 y 2006 estuvo de alguna manera conectada a la creciente sobrevaluación de los activos hogareños y financieros. Probablemente la baja tasa de interés llevó a la sobrevaluación de los activos: la suba en su “valor” fue tomada como si fueran aumentos reales en la riqueza y esto generó un alza de inversiones y consumo, a su vez generando que las ganancias se disparen. También, si se excluye el pago de intereses cuando se habla de “ganancias”, la caída de las tasas de interés lleva a una suba de las ganancias (Kliman, entrevista citada).

Cualquiera sea la conclusión a la que se arribe, lo que es incuestionable es que el peso específico de estas ganancias financieras es cada vez más gravitante y naturalmente infla los balances de las empresas, incluidas las industriales. Quienes plantean una recuperación de la tasa de beneficio, sin embargo, prescinden de considerar tal circunstancia.

Trabajo improductivo y rescates estatales

Otro aspecto interconectado con la declinación de la tasa de ganancia es el referido trabajo improductivo, cuyo gran crecimiento es un rasgo distintivo del desarrollo reciente del capitalismo.

Fue Marx quien desarrolló la distinción, que ya aparece en Adam Smith, entre trabajo “productivo” e “improductivo”. Para Marx, el trabajo productivo era el que creaba plusvalor y tenía lugar en la esfera de la producción. Es un trabajo distinto del que tiene lugar en la esfera de la “circulación”, que no añade valor alguno a la mercancía. El trabajo “en la circulación” representa un gasto que el capitalista no puede hacer rendir porque no agrega valor, no produce plusvalor. Estamos frente a un trabajo improductivo, lo cual no implica que no sea necesario:

La función de circulación propiamente dicha del capital solo consiste el derecho de propiedad del producto de una persona a otra, es solo la transformación del valor de una mercancía a una forma de dinero, o inversamente, solo una realización de valor producido. (Rubin, 1983)

Lo que importa destacar es que, en la actualidad, el trabajo improductivo no cumple el

mismo rol ni ocupa el mismo lugar que cumplió en las primeras etapas del capitalismo. De ser un engranaje secundario, el trabajo improductivo pasó a tener una gravitación central en el capitalismo actual. Fred Moseley estima que los trabajadores del comercio en los EE.UU. crecieron de 8,9 a 21 millones entre 1950 y 1980, y los de las finanzas aumentaron de 1,9 a 5,2 millones, mientras que la fuerza de trabajo productiva sólo aumentó de 28 a 40,3 millones. Shaikh y Tonak calculan que la porción del trabajo productivo en el trabajo total en EE.UU. cayó desde 57% a 36% entre 1948 y 1989. Simon Mohun ha calculado que la proporción de salarios y remuneraciones “improductivos” en relación al “valor material agregado” en los EE.UU. creció de 35%, en 1964, a más del 50% en 2000. Kidron calculó que, usando su definición amplia, “tres quintos del trabajo realmente desarrollado en los 70 fue un desperdicio desde el punto de vista del capital”.

Moseley, y también Shaikh y Tonak, calcularon la tasa de ganancia en los sectores “productivos” —la “tasa de ganancia marxiana”—, y luego compararon sus resultados con aquellos provistos por toda la economía, por las corporaciones y por el Instituto Nacional de Administradores de Pensiones del gobierno de EE.UU. (NIPA, en inglés). Shaikh y Tonak calculan que entre 1948 y 1989

la tasa de ganancia marxiana cae casi un 33%... el promedio de las ganancias basadas en el NIPA cayeron aún más rápido, más de un 48%, y el de las corporaciones fue la de mayor caída de todas, por más de un 57%. Estas declinaciones más rápidas pueden explicarse por el aumento relativo en la proporción entre actividades improductivas y productivas (citado en Harman, 2007).

El capital se ve sometido a tendencias contradictorias. Por un lado, a transformar el trabajo improductivo en productivo, es decir, a transformar todas las actividades en una fuente de lucro. De allí la tendencia a privatizar las áreas que originalmente eran administradas por el Estado o, en su defecto, por sectores no capitalistas y convertirlas en un negocio rentable bajo su control. El capital tiende a invadir todos los terrenos de la vida económica y social, de modo que no quede títere con cabeza, y se vale de ello como un instrumento para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia. Pero, contradictoriamente, el Estado tiene que salir en auxilio del capital, que cada vez puede actuar menos por sus propios medios. Esto significa un aumento cada vez mayor del gasto y la inversión pública y, como consecuencia de ello, también de la deuda pública y de los impuestos. El resultado es que se reducen los recursos disponibles para la acumulación capitalista. El Estado termina succionando parte de estos recursos y sustrayéndoselos a los trabajadores, pero también a la clase capitalista; recursos que, de otro modo, hubieran ido a engrosar la masa de dinero dirigida a la producción de plusvalor. Este fenómeno se ha exacerbado a límites sin precedentes pues los rescates al capital en quiebra están llevando al borde del default a los Estados —ahogados por un déficit y un endeudamiento que resulta insostenible— sin que esto redunde en una recuperación de la economía. La bancarrota de los Estados termina actuando como una gran aspiradora de recursos y acelerando la caída de la tasa de ganancia. Como han puesto de relieve diversos estudios, el crecimiento del trabajo improductivo, en particular a través del rol del Estado, cumplió, contradictoriamente, y por cierto tiempo, la función de contrarrestar la caída de la tasa de ganancia.

El trabajo “desperdiciado” disminuye la presión de la acumulación cuya tendencia es a ser aún más capital intensiva. La acumulación es más lenta, pero puede continuar a un paso sostenido, como en la fábula de la liebre y la tortuga. Las tasas de ganancia son más bajas por el gasto improductivo,

pero no se enfrentan a caídas bruscas y profundas por la rápida aceleración de la proporción capital-trabajo (Harman, 2007).

Pero más allá de esta consideración, lo que queda claro es que esta balanza en las últimas décadas se ha terminado inclinando en una dirección, transformándose en un factor adicional para precipitar la presente crisis mundial.

China

Ni siquiera el gran gigante asiático se ha podido sustraer a la declinación de la tasa de ganancia. Esto ya es, de por sí, todo un indicador de la naturaleza y el alcance de la crisis mundial en desarrollo, pues la colonización capitalista de los Estados obreros y en especial de China fue y sigue siendo considerada la gran carta salvadora del capitalismo. La incursión en China, que pasó a convertirse en el campo privilegiado de inversión y acumulación, constituyó la principal apuesta para contrarrestar la caída de la tasa de beneficio. El capital chino ha logrado aspirar más plusvalor en nuevas inversiones — más del 40% del producto nacional — que EE.UU., Europa o incluso Japón. Ha logrado explotar más a sus trabajadores. Todo esto le ha permitido competir con los países desarrollados como mercado de exportación para muchos productos. Pero sus altos niveles de inversión ya están impactando en la rentabilidad. Las empresas chinas, y en especial las empresas del Estado, utilizan mucho más capital a expensas del trabajo. Ya en 1999, las empresas estatales absorbían el 53% del capital fijo del país y, en cambio, solamente el 41% de la población activa. Esto ha despertado, incluso, reproches internos sobre lo que se denomina un modo de acumulación “demasiado capitalista” en detrimento del empleo. Estos niveles de inversión desproporcionados han hecho que las empresas chinas funcionen en escalas de producción inadecuadas con respecto al volumen de la demanda nacional. Estos desequilibrios crean una capacidad de producción ociosa que no es otra cosa que la manifestación de la sobreproducción típica del capital, contrapartida de la miseria social a la cual está asociada; en 1988, ya ascendía a un 34% y esta tendencia viene en aumento. Las empresas chinas compiten más entre sí y se las impulsa a rebajar los precios e incluso a apelar a recursos mafiosos para desembarazarse de sus rivales. La resultante es una caída de la rentabilidad. Por ejemplo, el sector del acero registra una producción excedente de 120 millones de toneladas. La otra cara de la moneda es el aumento del nivel de desocupación y de mano de obra cada vez más abundante.

Un intento reciente de aplicar categorías marxistas en la economía china arrojó el resultado de que sus tasas de ganancia han caído del 40% en 1984 a 32% en 2002, mientras que la composición orgánica del capital se ha incrementado en 50% (ver Harman, 2007). Esta tendencia declinante es más llamativa si tenemos presente la elevación que se ha operado en la productividad del trabajo, originada en los bajos salarios, en la pérdida de derechos y protección laboral con que contaban los trabajadores del Estado, en el exceso de mano de obra y en el aumento brusco de la tasa de explotación como resultado de la apertura de la economía al capital extranjero. Es decir, aún esta poderosa causa contrarrestante ha sido insuficiente para detener el proceso principal. El aparato productivo produce más y más productos proporcionalmente con menos fuerza de trabajo, lo que eleva considerablemente la composición orgánica. Esto eleva la productividad del

trabajo pero a expensas de un peso cada vez mayor del capital constante. El gran interrogante que hoy empieza a quitar el sueño a muchos y en primer lugar a la cúpula del PC chino, es a partir de cuándo este fenómeno de superproducción y la declinación de la tasa de beneficio comenzará a impedir la continuidad del proceso de acumulación. Por lo pronto, la vulnerabilidad quedó expuesta en la presente crisis cuando el Estado chino apeló a un paquete de estímulo, que incluso en términos proporcionales al PBI resultó superior a la que implementaron las metrópolis de occidente (20%). China se encuentra atrapada en desequilibrios y contradicciones explosivas. De ser la carta salvadora para salir de la crisis mundial ha terminado siendo arrastrada por ella y convirtiéndose en un factor clave de su agravamiento.

Conclusiones

La razón principal que explica que la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia sea rechazada es su implicancia revolucionaria; muchos autores y corrientes que se reivindicaban marxistas han perdido o abandonado ese horizonte. Es una teoría del derrumbe, que aborda la crisis como etapas de una tendencia al colapso de las relaciones sociales capitalistas:

Como lo escribió el gran teórico Román Rosdolsky, en una carta al trotskista belga Ernest Mandel, este punto es la esencia inextricable del marxismo. Se trata del punto más alto de la contradicción entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de producción existentes, la premisa histórica y económica de la revolución social” La crisis es la madre de los procesos políticos revolucionarios. Es a partir de estas contradicciones que emerge una teoría revolucionaria. (Altamira, 2010)

La ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia violenta el sentido común pues plantea que a medida que la productividad del trabajo aumenta cada obrero produce más y más bienes. Con lo cual ¿no debería aumentar la ganancia? Robert Brenner, por ejemplo, reprodujo este argumento y planteó que su falsedad es intuitivamente obvia. Además, la ley está basada en una teoría del valor que es ampliamente rechazada como “metafísica”, ya que los capitalistas piensan en términos de precios y ganancias, no de valor y plusvalor. Pero casi toda la física moderna también desafía el sentido común, y Marx sabía bien cómo pensaban los capitalistas. Pero hay que explicar la existencia social no a partir de como los hombres se la representan a sí mismos sino de las relaciones que establecen entre sí para producir, independientes de su voluntad y que condicionan su accionar y su ideología.

Aunque con otros argumentos, el punto de vista de Brenner es el que predomina en forma abrumadora en el ambiente progresista y de izquierda. En definitiva, sostienen que al capitalismo “no hay con qué darle”, que hay que “evitar las exageraciones”; a lo que denominan “catastrofismo” le oponen la capacidad del estado de sacar al capital de su crisis. En este contexto, la condena al capitalismo pasa a ser sustituida por la condena a su variante neoliberal. En función de “otro capitalismo” vuelven a salir a flote recetas keynesianas. Pero, cuando el intervencionismo estatal o la especulación procuraron “corregir” al mercado, fue el mercado el que terminó de recordarles que eso era imposible. No hay forma de independizarse de la ley del valor.

Sin una teoría del derrumbe capitalista, la perspectiva revolucionaria se reduce a una aspiración moral o a una utopía:

No estamos hablando de un acto único, eso sería una revolución, sino de una etapa de crisis políticas crecientes y movilizaciones populares. El camino promete toda suerte de argentinazos. Los tumbo del gobierno kirchnerista, que había asumido para reconstruir el Estado e imponer la primacía de la política sobre la acción directa, es una buena ilustración del punto. Este desarrollo se ve en Grecia, pero aún más en las huelgas obreras en Asia (China, Vietnam, Indonesia, India), incluso en insurrecciones obreras, como las de los tres millones que componen el joven proletariado de Bangladesh (ídem).

Notas

¹ Michel Husson, intelectual marxista y discípulo de Ernest Mandel, es uno de los exponentes más representativos de esta tendencia. En la Argentina ha sido sostenida, entre otros, por Claudio Katz. En su texto "Interpretaciones de la crisis" señala que "el análisis de la crisis partiendo exclusivamente de esta concepción [la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia] contiene varios elementos controvertidos. Son numerosas las evidencias de recomposición de la tasa de ganancia en las últimas dos décadas. Esta restauración se consumó no sólo mediante el incremento de la tasa de explotación, sino también a través de un abaratamiento inicial de las materias primas y cierta depuración de las empresas. Este dato es omitido cuándo se postula la existencia de una crisis continuada por bajo porcentual de lucro. Conviene no olvidar los contrapesos que desenvuelve el propio capital al deterioro de la tasa de ganancia y es importante registrar la dinámica fluctuante que sigue la ley de Marx, en las distintas etapas del capitalismo. Las comparaciones con la posguerra exigen considerar, además, los nuevos comportamientos del nivel del beneficio en empresas transnacionales más globalizadas. Pero lo esencial es notar la reorganización capitalista que introdujo el neoliberalismo, mediante cirugías de empresas y depuraciones de capital." En conclusión, si nos atenemos a Katz, estaríamos en las vísperas de un nuevo ciclo de expansión y prosperidad capitalista.

² Una síntesis de todos estos estudios en Harman (2007).

³ Esta constatación también vale en la etapa más reciente: en el periodo dorado de la posguerra, el salario creció a un ritmo fuerte (2,5% anualmente entre 1967 y 1973).

⁴ Ver *Clarín* del 29 de julio y 28 de noviembre de 2010.

⁵ Entrevista realizada por Juan Kornblihtt, publicada en la web de Razón y Revolución. <www.razonyrevolucion.org.ar>

⁶ Para un estudio más completo y riguroso del tema se puede consultar los trabajos de Andrew Kliman. También es oportuna la lectura de las respuestas del autor citado y Chris Harman en la polémica entablada con Michel Husson sobre el punto (ver las referencias bibliográficas al final de este artículo).

Referencias

- Altamira, Jorge (2010) *No fue un martes negro más*. Buenos Aires: Ediciones Rumbos.
- Brenner, Robert (2006) *La economía de la turbulencia global*. Madrid: Akal.
- Carchedi, Guglielmo (2009) "The return of the grave or Marx and the present crisis", disponible online en <<http://gesd.free.fr/carchedi9.pdf>>
- Chesnais, Francois (2010) "Crisis de sobreacumulación mundial, crisis de civilización", en *Herramienta Web*, número 5, Buenos Aires.
- Freeman, Alan y Guglielmo Carchedi, eds (1996) *Marx and Non-equilibrium Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Harman, Chris (2009) *Zombie Capitalism: Global Crisis and the Relevance of Marx*. Chicago: Haymarket.
- Harman, Chris (2007) "The rate of profit and the world today", *International Socialism*, núm. 115.
- Harman, Chris (2008) "From the credit crunch to the spectre of global crisis", *International Socialism* núm. 118
- Heller, Pablo (2009) "Tasa de ganancia y descomposición capitalista", en Pablo Rieznik (ed.) *Un mundo maravilloso*. Buenos Aires: Biblos.
- Husson, Michel (2010) "El debate sobre la tasa de beneficio", *Viento Sur* (traducido de Inprecor n°562-563). Disponible en <<http://www.vientosur.info/documentos/Tasa%20beneficio-Husson2.pdf>>
- Katz, Claudio (2010) "Interpretaciones de la crisis", disponible en <<http://katz.lahaine.org/articulo.php?p=199&more=1&c=1>>
- Kidron, Michael (2002) "Failing Growth and Rampant Costs: Two Ghosts in the Machine of Modern Capitalism", *International Socialism*, núm. 96.
- Marx, Karl (2003) *El Capital*, vol. 6. México: Ediciones Siglo XXI.
- Rieznik, Pablo (2005) *Las formas de trabajo y la historia*. Buenos Aires: Editorial Biblos.

Rieznik, Pablo (2008) "Equilibrios, desequilibrios y catástrofe capitalista", *En defensa del Marxismo*, núm. 36, Buenos Aires.

Rubin, Isaac (1983) *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. México: Siglo XXI.

Shaikh, Anwar y Ertugrul Ahmet Tonak (1994) *Measuring the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.